منع السرقه في المشاريع الصغيره و المتوسطه
تأليف الأستاذ محمد عبد الستار السمان أخصائي اجتماعي

فتح محل لبيع البقوليات غير المغلفة والحلويات فكرة رائعة، ولكنها تحتاج إلى إدارة دقيقة لضمان الربح والحد من السرقة، خاصة مع وجود موظفين وأوزان ضخمة. إليك خطوات عملية لتحقيق ذلك:

---

1. حساب المكسب (الربح)

أ. تحديد التكاليف:

- **التكلفة الثابتة: إيجار المحل، رواتب الموظفين، فواتير الكهرباء، التراخيص، etc.**
- **التكلفة المتغيرة: سعر شراء البقوليات والحلويات، تغليف، نقل، etc.**

ب. تحديد سعر البيع:

- **قارن أسعار المنافسين في منطقتك.**
- **أضف هامش ربح مناسب (مثلاً 20-30% بعد حساب كل التكاليف).**

ج. حساب صافي الربح:

Copy

Download

```
صافي الربح = إجمالي المبيعات - (التكاليف الثابتة + المتغيرة)
```

- **استخدم برامج محاسبة (مثل برنامج مخازن) لتتبع المبيعات والمشتريات يوميًا.**

---

2. منع السرقة والتحكم في العمال

أ. نظام الجرد اليومي:

- **سجل الأوزان الداخلة (فاتورة الشراء) والخارجة (فاتورة البيع) يوميًا.**
- **قارن الكمية المباعة بالكمية المسجلة في الكاشير (للكشف عن أي فرق).**

ب. تقسيم المهام:

- **موظف للوزن: مسؤول عن تعبئة البضاعة فقط.**
- **موظف للبيع: مسؤول عن التعامل مع العميل والكاشير.**
- **موظف للمراقبة: (مثل مدير المحل) يتأكد من تطبيق النظام.**

ج. استخدام التكنولوجيا:

- **كاميرات مراقبة تركّز على مناطق الوزن والكاشير.**
- **برنامج محاسبة ومخازن يرصد المبيعات والمخزون (مثل برنامج Zoho Inventory أو QuickBooks).**

•ميزان إلكتروني متصل بالكمبيوتر لتسجيل الأوزان تلقائيًا.

د. سياسات صارمة:

•عدم السماح للموظفين بتحصيل النقود من العملاء مباشرة (استخدام كاشير مع فواتير مرقمة).

•جرد مفاجئ أسبوعي للمخزون.

•مكافأة الموظفين المخلصين وفرض عقوبات على المخالفين.

---

3. نصائح إضافية لنجاح المشروع

•اختر موقعًا جيدًا (قرب الأسواق الشعبية أو المناطق السكنية).

•اجذب العملاء بعروض التخفيض (مثل خصم على الكميات الكبيرة).

•صنّف البضاعة بطريقة واضحة (مثل وضع أنواع البقوليات في حاويات شفافة).

•درّب الموظفين على التعامل مع العملاء والنظام المتبع.

---

4. مثال عملي لحساب الربح

•لو اشتريت 100 كجم عدس بسعر 10 دولار للكيلو (التكلفة = 1000 دولار).

•بعت الكيلو بـ 13 دولار (إجمالي المبيعات = 1300 دولار).

•صافي الربح = 1300 - (1000 + تكاليف أخرى مثل إيجار ورواتب) = ...

بالتطبيق المنظم واستخدام الأدوات التكنولوجية، يمكنك تقليل المخاطر وزيادة الأرباح. إذا كنت بحاجة إلى تفاصيل أكثر (مثل نماذج جرد أو برامج محاسبة)، أخبرني!

كيف يتم جرد يومي لكميات كبيره

الجرد اليومي للكميات الكبيرة في محلك (خاصة البقوليات والحلويات غير المغلفة) يتطلب نظامًا دقيقًا يجمع بين التنظيم البشري والتكنولوجيا لتجنب الأخطاء والسرقات. إليك طريقة عملية لتنفيذ ذلك:

---

1. أدوات ضرورية للجرد اليومي

•ميزان إلكتروني متصل ببرنامج مخازن (ليُسجل الأوزان تلقائيًا).

•برنامج محاسبة ومخازن (مثل QuickBooks، Zoho Inventory، أو حتى برنامج محلي بسيط).

•كاميرات مراقبة موجهة على مناطق التخزين والبيع.

- **دفاتر جرد رقمية أو ورقية (يفضل استخدام إكسيل أو تطبيقات مثل Google Sheets للمشاركة الفورية).**

---

2. خطوات الجرد اليومي الفعال

أ. تسجيل الدخول (الكميات الواردة)

- **سجل كل كميات البضاعة المشتراة يوميًا:**
  - **وزنها بالميزان الإلكتروني وإدخال البيانات في البرنامج.**
  - **احتفظ بفاتورة الشراء (ورقيًا وإلكترونيًا) ومطابقتها مع الكمية المسجلة.**
- **مثال:**
  - **ورد 500 كجم عدس، تُسجل في البرنامج تحت بند "وارد" مع تاريخ الشراء والسعر.**

ب. تسجيل الخروج (المبيعات اليومية)

- **كل عملية بيع تُسجل فورًا في البرنامج عبر:**
  - **الكاشير (إذا كان مرتبطًا بالميزان).**
  - **إدخال يدوي في حالة البيع بالجملة (مع وجود فاتورة مرقمة).**
- **مثال:**
  - **بيع 50 كجم عدس اليوم → البرنامج يخصمها تلقائيًا من المخزون.**

ج. الجرد الفعلي (المخزون المتبقي)

- **في نهاية اليوم:**
  1. **أغلق الكاشير واطبع تقرير المبيعات.**
  2. **قارن الكمية المتبقية نظريًا (الكمية الأولية - المبيعات المسجلة) مع الكمية الفعلية (الوزن الحقيقي للبضاعة في المحل).**
  3. **سجل أي فرق في كشف يومي (مثال: العجز = 2 كجم عدس).**

د. التحليل والمتابعة

- **إذا كان هناك فرق كبير (عجز متكرر):**
  - **راجع الكاميرات في الأوقات المحددة.**
  - **تحقق من دقة الموازين أو احتمالية وجود سرقة.**
- **إذا كان الفرق طفيفًا (أقل من 1%): قد يكون بسبب هدر أو أخطاء وزن.**

---

3. نماذج عملية لتسهيل الجرد

أ. نموذج إكسيل مبسط للجرد اليومي

التاريخ	الصنف	الكمية الداخلة	الكمية المباعة	المخزون النظري	المخزون الفعلي	الفرق
5/5/2024	عدس أصفر	500 كجم	50 كجم	450 كجم	448 كجم	-2 كجم

ب. استخدام الباركود (إذا كانت البضاعة مغلفة لاحقًا)

- **يمكنك تخصيص باركود لكل صنف لتسريع الجرد عبر ماسح ضوئي.**

---

4. نصائح للحد من السرقة والأخطاء

- **فصل المهام: لا يجمع الموظف بين الوزن والبيع والتحصيل.**
- **جرد مفاجئ أسبوعي بواسطة شخص موثوق (غير الموظفين الدائمين).**
- **ربط الميزان بالكمبيوتر مباشرة لتجنب التلاعب في الأوزان.**
- **تدقيق الفواتير: تأكد أن كل عملية بيع لها فاتورة مسجلة.**

---

5. مثال تطبيقي

- **في الصباح: المخزون الافتتاحي = 1000 كجم عدس.**
- **خلال اليوم: بيع 200 كجم (مسجلة في الكاشير).**
- **في المساء:**
  - **المخزون النظري = 800 كجم.**
  - **الوزن الفعلي = 790 كجم.**
  - **النتيجة: عجز 10 كجم ← تتحقق من الكاميرات أو الأخطاء في الوزن.**

---

6. برامج مقترحة للجرد

1. **برامج محلية بسيطة: مثل (برنامج دكان أو سيلز أب).**
2. **برامج متقدمة: مثل Odoo Inventory أو Fishbowl.**

بالتطبيق المنتظم لهذه الخطوات، ستتمكن من السيطرة على المخزون وتقليل الفروقات إلى الحد الأدنى! إذا كنت تريد تفصيلاً أكثر لأي جزء، أخبرني.

سوال المحل يديره انا وشخص اخر فقط ويعمل في كل الشي البيع و المخزن و التوريد ومسك الدفاتر فماذا اعمل اذا كنت اضطر لترك العمل لساعات

منع السرقه في المشاريع الصغيره و المتوسطه
تأليف الأستاذ محمد عبد الستار السمان أخصائي اجتماعي

إذا كنتَ أنت وشريكك فقط مَن يديرون المحل، وتضطر لترك العمل لساعات، فأنت بحاجة إلى نظام آلي ورقابة صارمة لضمان عدم حدوث سرقة أو أخطاء أثناء غيابك. إليك الحلول العملية:

---

1. تقسيم المهام بينك وبين شريكك

- **مبدأ الفصل: حتى مع وجود شخصين فقط، يجب فصل المهام الحرجة:**
  - **أنت: تتولى المشتريات والجرد النهائي ومراجعة الحسابات.**
  - **شريكك: يتولى البيع اليومي والتسجيل في البرنامج.**
  - **تناوب في المهام أسبوعيًا لضمان الشفافية.**

---

2. أدوات تكنولوجية تُغنيك عن التواجد الدائم

أ. كاميرات مراقبة ذكية

- **اختر كاميرات تُرسل تنبيهات عند الحركة (مثل Hikvision أو TP-Link).**
- **ركّبها في أماكن حساسة: فوق الكاشير، المخزن، والميزان.**

ب. برنامج محاسبة ومخازن مرتبط بالسحابة

- **مثل (QuickBooks أو Zoho Inventory):**
  - **يسجل كل عملية بيع تلقائيًا عند إدخالها.**
  - **يُظهر تقارير لحظية عن المبيعات والمخزون (يمكنك مراجعتها من هاتفك).**

ج. ميزان إلكتروني متصل بالإنترنت

- **بعض الموازين تُسجل البيانات تلقائيًا في البرنامج (مثل Adam Equipment).**

---

3. نظام الجرد والمراقبة أثناء غيابك

أ. تسجيل الدخول والخروج الإلزامي

- **كل كمية تدخل المخزن: تُسجل في البرنامج + صورة فاتورة الشراء تُحفظ في ملف مشترك (مثل Google Drive).**
- **كل عملية بيع: يجب إصدار فاتورة مرقمة (حتى لو كان المشتري واحدًا).**

ب. جرد مصغر (سريع) قبل المغادرة

- **قبل ترك المحل:**

1.زِن الكمية الأساسية للصنف الأكثر مبيعًا (مثل العدس).

2. **سجل الرقم في البرنامج أو دفتر ملاحظات مشترك.**
3. **عند العودة: زِن نفس الكمية وقارنها مع المبيعات المسجلة.**

ج. تقارير يومية غير قابلة للتعديل

- **استخدم طابعة فواتير لطباعة إيصال نهاية اليوم (الإجمالي اليومي) وتوقيعه أنت وشريكك.**

---

4. سياسات أمان صارمة

- **عدم قبول دفعات نقدية دون فاتورة (حتى لو كانت صغيرة).**
- **تحديد سقف للخصومات (مثلاً لا يزيد خصم شريكك عن 5% دون موافقتك).**
- **تغيير ترتيب المخزن بين الحين والآخر (لتصعيب معرفة أماكن الأشياء على من قد يسرق).**

---

5. مثال تطبيقي إذا غبتُ لمدة 4 ساعات

- **قبل المغادرة:**
  - **سجل وزن 100 كجم عدس في البرنامج.**
  - **تأكد من وجود كاميرا تُغطي منطقة البيع.**
- **أثناء الغياب:**
  - **تتابع المبيعات عبر هاتفك في البرنامج (رأيتَ أن بيع 30 كجم عدس).**
- **بعد العودة:**
  - **وزن العدس مرة أخرى ← يجب أن يكون 70 كجم.**
  - **إذا كان المخزون الفعلي 65 كجم ← تتحقق من الكاميرا في وقت بيع الـ 30 كجم.**

---

6. ماذا لو لاحظت فرقًا كبيرًا؟

1. **راجع الكاميرات في الأوقات التي سجل فيها بيع.**
2. **تحقق من الموازين (ربما هناك خطأ تقني).**
3. **ناقش شريكك بهدوء (بدون اتهام مباشر) واطلب تفسيرًا.**

---

7. نصائح إضافية

- **استخدم دفتر تحضير يومي:** يوقع فيه شريكك على كميات البضاعة والمبيعات عند استلامه المحل.
- **ربط الكاشير بطابعة خارجية:** بحيث تطبع نسخة من الفاتورة للعميل وأخرى للاحتفاظ بها.

بهذه الطرق، حتى لو غبتَ لساعات، ستقلل المخاطر إلى الحد الأدنى. التكنولوجيا + الشفافية هما مفتاح الحل!

و لكن كيف تتاكد الشركات الكبري مثل فودافون و اورنج من ان موظفيها يعملون لصالح الشركه و لا يسرقون بيانات العملاء او يبيعونها مقابل المال لاي شخص

الشركات الكبرى مثل فودافون وأورنج تواجه تحديًا كبيرًا في حماية بيانات العملاء ومنع الموظفين من استغلالها أو بيعها.
لكنها تستخدم أنظمة متطورة وسياسات صارمة لضمان الأمان والشفافية.

كيف تضمن هذه الشركات أمان البيانات وولاء الموظفين؟

1. نظام الصلاحيات المحدودة (Role-Based Access Control - RBAC)

- **كل موظف يُمنح صلاحيات محدودة حسب وظيفته فقط.**
  - **مثلاً: موظف خدمة العملاء لا يستطيع الوصول إلى قاعدة البيانات الكاملة.**
  - **لا يُسمح إلا لعدد قليل من الموظفين (مثل مدير الأمن السيبراني) بالوصول الكامل.**
- **تسجيل كل دخول وخروج من النظام (Logging & Monitoring).**

2. المراقبة المستمرة (Real-Time Monitoring)

- **برامج مراقبة نشاط الموظفين مثل:**
  - **SIEM Systems (مثل Splunk, IBM QRadar) لرصد أي نشاط مشبوه.**
  - **DLP (Data Loss Prevention) لمنع نسخ أو تحميل البيانات الحساسة.**
- **كاميرات مراقبة في مراكز البيانات (خاصة في غرف الخوادم).**

3. التشفير والتجزئة (Encryption & Tokenization)

- **بيانات العملاء مشفرة حتى لو سُرقت، لا يمكن قراءتها.**

- **تجزئة البيانات (Tokenization) بحيث لا تُخزن المعلومات الحقيقية (مثل رقم الهاتف) في قواعد البيانات المفتوحة.**

4. سياسات صارمة للعقوبات والتفتيش

- **توقيع اتفاقيات السرية (NDA) مع الموظفين، مع عقوبات قانونية قاسية في حالة التسريب.**
- **تفتيش عشوائي لأجهزة الموظفين (مثل أجهزة الكمبيوتر والهواتف).**
- **فصل الموظف فورًا عند اكتشاف أي انتهاك، مع إمكانية مقاضاته.**

5. تدقيق داخلي وخارجي (Audit Trails)

- **مراجعة دورية للسجلات (Audit Logs) للتحقق من أي وصول غير مصرح به.**
- **شركات متخصصة في الأمن السيبراني تُجري اختبارات اختراق (Penetration Testing) لاكتشاف الثغرات.**

6. تدريب الموظفين على الأمن المعلوماتي

- **دورات إلزامية عن حماية البيانات (مثل GDPR في أوروبا).**
- **اختبارات مفاجئة (Phishing Simulations) لمعرفة إذا كان الموظفون يقعون في الاحتيال.**

7. حوافز للموظفين المخلصين

- **مكافآت مالية لمن يبلغ عن ثغرات أمنية أو انتهاكات.**
- **ترقيات للموظفين الذين يلتزمون بالسياسات الأمنية.**

ماذا لو حاول موظف بيع بيانات العملاء؟

1. **سيتم رصده عبر أنظمة المراقبة (مثل تحميل ملف كبير من قاعدة البيانات).**
2. **سيُحال إلى التحقيق الداخلي ثم إلى القضاء إذا ثبتت إدانته.**
3. **قد يواجه غرامات مالية كبيرة أو سجن حسب القوانين (مثل GDPR في أوروبا يُعاقب بغرامة تصل إلى 4% من إيرادات الشركة!).**

كيف تطبق شيئًا مشابهًا في مشروعك الصغير؟

- **استخدم برامج محاسبة ومخازن تُسجل كل حركة.**
- **ضع كاميرات مراقبة ترتبط بهاتفك.**
- **قلل الصلاحيات، فلا يُدخل الجميع كل البيانات.**

منع السرقه في المشاريع الصغيره و المتوسطه
تأليف الأستاذ محمد عبد الستار السمان أخصائي اجتماعي

•اجعل الموظف يوقع على إقرار بعدم إفشاء الأسرار.

السر في الجمع بين التكنولوجيا والسياسات الصارمة!

ولكن كيف كانت تفعل ماكدونلز مثلا قبل اختراع الحاسب و الكاميرات

قبل انتشار الكمبيوترات والكاميرات الحديثة، كانت ماكدونالدز (وغيرها من الشركات الكبرى) تعتمد على أنظمة يدوية صارمة وهيكل تنظيمي محكم لمنع السرقة وتأمين العمليات. إليك الطرق التي كانت تستخدمها:

---

1. نظام "الصندوق المقفل" (Locked Cash Register System)

•كل عملية بيع تُسجل يدويًا في ماكينة كاشير بسيطة (بدون شاشة رقمية).

•الصندوق يُفتح فقط عند البيع، فلا يستطيع الموظف أخذ المال دون تسجيل عملية.

•إيصالات مطبوعة مرقمة تُعطى للعميل، ويُحتفظ بنسخة في دفتر المحل.

كيف يمنع هذا السرقة؟

•إذا اختفى مال من الصندوق، يُعرف من خلال مقارنة الإيصالات مع النقود.

•الموظف لا يستطيع فتح الصندوق دون بيع مسجل.

---

2. تقسيم المهام (Separation of Duties)

•موظف الاستقبال: يأخذ الطلبات ولا يلمس المال.

•موظف الكاشير: يحصص المال ولا يجهز الطعام.

•مدير النوبة: يتفقد المخزون والنقاط نهاية كل وردية.

كيف يمنع هذا التلاعب؟

•لا يتحكم شخص واحد في المال والمنتج معًا.

---

3. الجرد اليدوي اليومي (Manual Stock Counting)

•كل صنف يُحسب يدويًا في بداية ونهاية اليوم.

•سجل ورقي للمخزون يُكتب فيه الكميات الداخلة والخارجة.

•مقارنة الكميات المباعة مع النقود (إذا بيع 100 همبرغر، يجب أن يكون هناك مقابلها نقدي).

مثال:

•إذا كان المخزون يظهر بيع 100 همبرغر، ولكن النقود أقل → هناك تلاعب.

---

4. سياسة "الشك المفتوح" (Open Suspicion Policy)

- **المدراء يتفقدون الموظفين فجأة أثناء العمل.**
- **التفتيش العشوائي لجيوب الموظفين أو حقائبهم (خاصة في مناطق التخزين).**

---

5. عقوبات صارمة

- **الموظف الذي يُضبط يسرق يُفصل فورًا ويُبلغ عنه للشرطة.**
- **سمعة ماكدونالدز الصارمة كانت كافية لردع كثيرين عن السرقة.**

---

6. تدريب الموظفين على النظام

- **كل موظف جديد يتعلم أن "السرقة = فصل فوري".**
- **ثقافة الولاء للشركة تُغرس عبر حوافز للموظفين المخلصين.**

---

7. نماذج ورقية للتحكم (Paper Trails)

- **كل حركة تُسجل في دفتر (المبيعات، المشتريات، المرتجعات).**
- **التقارير اليومية تُوقع من المدير والموظفين لإثبات الشفافية.**

كيف كانت تكتشف السرقة بدون كاميرات؟

1. **الفروق في الجرد اليدوي تُظهر العجز.**
2. **شكاوى العملاء (إذا لم يُعطَ لهم إيصال، قد يكون الموظف أخذ المال لنفسه).**
3. **مقارنة كميات المواد المستهلكة مع المبيعات (مثل: إذا استُخدمت 100 قطعة لحم، ولكن المبيعات 80 فقط → هناك مشكلة).**

ماذا يمكنك أن تتعلم من هذا النظام القديم؟

- **حتى بدون تكنولوجيا، يمكنك تطبيق فصل المهام + الجرد اليومي + الرقابة المفاجئة.**
- **الورقيات والتوقيعات لا تزال مفيدة كدليل في حالة النزاع.**
- **الصرامة في العقوبات تُقلل من محاولات السرقة.**

كانت ماكدونالدز تعتمد على النظام، لا على الثقة العمياء، وهذا سر نجاحها!

منع السرقه في المشاريع الصغيره و المتوسطه
تأليف الأستاذ محمد عبد الستار السمان أخصائي اجتماعي

ولكن ما هي ضمانات التوظيف

في ظل الأنظمة القديمة (قبل التكنولوجيا الحديثة)، كانت ضمانات التوظيف في شركات مثل ماكدونالدز تعتمد على سياسات داخلية صارمة وعقود واضحة، لكنها لم تكن مضمونة بالكامل كما هو الحال في بعض القوانين الحديثة. إليك التفاصيل:

---

1. عقود العمل المؤقتة أو المرنة

- **ماكدونالدز وغيرها من الشركات الكبرى كانت (وما زالت) تعتمد على عقود عمل مرنة، خاصة للوظائف غير الإدارية.**
- **كثير من الموظفين كانوا على أساس دوام جزئي أو مؤقت، مما يعني أن الشركة يمكنها إنهاء خدماتهم بسهولة نسبيًا.**
- **لا توجد "وظيفة مدى الحياة" كما في بعض الشركات اليابانية التقليدية.**

---

2. سياسة "الفصل عند الخطأ الجسيم"

- **السرقة أو خرق القواعد = فصل فوري دون تحذير مسبق في كثير من الأحيان.**
- **الأداء الضعيف المتكرر يمكن أن يؤدي إلى إنهاء الخدمة بعد تحذيرات.**
- **لكن في المقابل، الموظف الملتزم يمكنه البقاء سنوات إذا التزم باللوائح.**

---

3. عدم وجود حماية قوية كما في القوانين الحديثة

- **في الخمسينيات والستينيات (عندما توسعت ماكدونالدز)، لم تكن هناك قوانين عمل قوية تحمي الموظفين كما هي اليوم.**
- **لم يكن هناك "تعويض فصل" إلزامي في كثير من الدول.**
- **الموظفون كانوا عرضة للفصل دون سبب أحيانًا، خاصة في الدول التي لا توجد فيها نقابات عمالية قوية.**

---

4. لكن... مزايا للاحتفاظ بالموظفين الجيدين

- **على الرغم من عدم وجود "ضمان وظيفي"، كانت الشركات الكبرى تحاول تحفيز الموظفين المخلصين عبر:**
  - **ترقيات داخلية (مثل الانتقال من موظف كاشير إلى مدير فرع).**
  - **مكافآت رمزية أو حوافز معنوية.**
  - **تدريب مستمر لزيادة فرصهم في الاستمرار.**

---

5. النقابات العمالية (في بعض الدول)

- **في دول مثل الولايات المتحدة وبريطانيا، بدأت النقابات العمالية في السبعينيات تدفع نحو تحسين ضمانات التوظيف.**
- **لكن ماكدونالدز كانت (ولا تزال) مقاومة للنقابات في كثير من فروعها.**

---

6. ماذا يعني هذا للموظف؟

- **الوظيفة لم تكن مضمونة، لكن الاستمرار فيها كان يعتمد على:**
  1. **الالتزام بالقواعد (عدم سرقة، عدم غش العملاء).**
  2. **الكفاءة في العمل (سرعة في التحضير، تعامل جيد مع الزبائن).**
  3. **المرونة في أوقات العمل (خاصة في فترات الذروة).**

الخلاصة: الضمانات كانت ضعيفة، لكن الفرص كانت موجودة

- **الموظف لم يكن لديه ضمان قانوني قوي للبقاء في الوظيفة.**
- **لكن الأداء الجيد والولاء كانا كافيين في كثير من الأحيان للاستمرار سنوات.**
- **اليوم، القوانين الحديثة في كثير من الدول أصبحت تحمي الموظفين أكثر، لكن سياسة الشركات الكبرى ما زالت تعتمد على المرونة في التوظيف.**

إذا كنت تفكر في العمل في مثل هذه الأماكن، فاعلم أن الاستقرار الوظيفي يعتمد على أدائك والتزامك، وليس على "الوظيفة الدائمة".

و ضمانات التوظيف بالنسبه لصاحب العمل

ضمانات التوظيف لصاحب العمل (في حالة مثل مشروعك)

إذا كنت صاحب عمل وتوظف عمالاً في مشروعك (مثل محل البقوليات أو المطاعم)، فأنت بحاجة إلى ضمانات تحميك من:

1. **ترك الموظف المفاجئ دون إشعار.**
2. **إفشاء الأسرار (مثل قائمة العملاء أو مصادر التوريد).**
3. **الأداء الضعيف أو التغيب المتكرر.**
4. **المشاكل القانونية إذا حاول الموظف مقاضاتك.**

منع السرقه في المشاريع الصغيره و المتوسطه
تأليف الأستاذ محمد عبد الستار السمان أخصائي اجتماعي

الضمانات التي يمكنك تطبيقها

1. عقد عمل واضح ومكتوب

- **مدة العقد:**
  - **محددة المدة (سنة مثلاً) → يحميك من ترك الموظف فجأة.**
  - **تجديد العقد حسب الأداء.**
- **بنود أساسية:**
  - **فترة إشعار قبل الاستقالة (مثل 30 يومًا).**
  - **منع المنافسة (لا يعمل لدى منافس بعد ترك العمل).**
  - **السرية (عدم إفشاء بيانات المحل أو العملاء).**

2. فترة تجربة (3 أشهر مثلاً)

- **خلال هذه الفترة، يمكنك إنهاء العقد دون تعويض إذا كان الأداء ضعيفًا.**
- **بعدها يصبح العقد أكثر استقرارًا للموظف.**

3. نظام جزاءات وتحفيز

- **مكافآت للموظف الملتزم (زيادة راتب، عمولات).**
- **عقوبات للتأخير أو الأخطاء (خصم من الحوافز، إنذار كتابي).**
- **الفصل في حالات: السرقة، التغيب دون إذن، الإخلال بالأمانة.**

4. سجل حضور وانصراف (حتى لو كان يدويًا)

- **توقيع يومي على الحضور والانصراف.**
- **عقاب التغيب غير المبرر (خصم من الراتب بعد إنذار).**

5. الاحتفاظ بمستندات مهمة

- **صورة من بطاقة الموظف + إقرار بعدم وجود ملاحقات قضائية.**
- **إيصالات الرواتب (لتجنب نزاعات "لم أحصل على راتبي").**

6. تأمين ضد الأخطاء (إن أمكن)

- **بعض البنوك تقدم تأمينًا على العمالة يغطي أخطاء الموظفين (مثل السرقة).**

ماذا لو أراد الموظف المغادرة فجأة؟

1. **إذا كان بدون إشعار: يمكنك خصم أيام الإشعار من مستحقاته.**

2. **إذا كان العقد محدد المدة: يمكنك المطالبة بتعويض (حسب القانون المحلي).**

3. **إذا أفشى أسرارك: يمكنك رفع دعوى قضائية.**

نصيحة أخيرة

- **لا تعتمد على الثقة العمياء، حتى لو كان الموظف قريبًا منك.**
- **اكتب كل شيء (العقد، الإنذارات، المكافآت).**
- **استشر محاميًا لمراجعة عقودك إذا كبر مشروعك.**

بهذه الطرق، تقلل مخاطر التوظيف وتحمي مشروعك من المشاكل!

ماذا يهمني معرفته عنه قبل قبوله بالعمل

**قبل تعيين أي موظف في مشروعك (خاصة في متجر البقوليات أو الحلويات)،
هناك معلومات أساسية يجب أن تعرفها عنه لتتجنب المشاكل لاحقاً. إليك أهم 7 أشياء يجب التحقق منها قبل الموافقة على توظيفه:**

---

1. الخبرة العملية السابقة (خاصة في المجال)

- **اسأله: "أين عملت من قبل؟ ولماذا تركته؟"**
- **تحقق من:**
  - **هل لديه خبرة في البيع بالتجزئة؟ التعامل مع الأوزان؟ المحاسبة البسيطة؟**
  - **هل هناك فجوات زمنية غير مفسرة في سيرته الذاتية؟ (قد تشير إلى مشاكل مثل الفصل أو السجن).**

---

2. المهارات الشخصية (التي تهم عملك)

- **هل يتحدث بلباقة؟ (مهم للتعامل مع العملاء).**
- **هل يتحمل العمل البدني؟ (مثل حمل أكياس البقوليات الثقيلة).**
- **هل يجيد الحساب الأساسي؟ (حتى لا يخطئ في البيع والخصم).**

---

3. السمعة والمراجع (الأهم!)

- **اطلب منه رقمين من أماكن عمله السابقة وتواصل معهم بنفسك.**
- **اسأل:**
  - **هل كان يسرق أو يتغيب كثيراً؟**

- **هل كان يتعارك مع الزملاء؟**
- **تحذير: بعض المراجع قد تكون "مزيفة" (مثل صديق يُدعي أنه مديره السابق).**

---

4. الوضع القانوني (لتجنب المشاكل)

- **تأكد من:**
  - **أنه غير مُدان بجرائم (خاصة السرقة أو الاحتيال).**
  - **أن أوراقه الثبوتية (الهوية، الإقامة) سارية ومطابقة لشخصه.**
- **في بعض الدول: يمكنك طلب "شهادة عدم محكومية" من وزارة الداخلية.**

---

5. الدوافع والطموح (هل سيبقى أم سيتركك؟)

- **اسأله: "لماذا تريد هذه الوظيفة؟"**
  - **إذا قال: "أحتاج مالاً مؤقتاً"، فقد يتركك فجأة.**
  - **إذا قال: "أتعلم لأفتح مشروعي الخاص"، قد يستفيد من خبرتك ثم ينافسك!**

---

6. التجربة العملية (اختبره قبل التعيين)

- **اجعله يعمل يوم تجريبي (مدفوع الأجر)، وراقب:**
  - **هل يتبع التعليمات؟**
  - **هل يحترم العملاء؟**
  - **هل يحاول السرقة أو الغش؟ (مثل إعطاء نقود أقل للزبائن).**

---

7. التوافق مع سياساتك (مثل ساعات العمل، المظهر)

- **وضّح له من البداية:**
  - **هل تحتاج منه العمل في أيام العطل؟**
  - **هل يجب أن يلتزم بزي موحد؟**
  - **ما هي سياساتك تجاه التأخير أو الغياب؟**
- **إذا لم يوافق، ارفضه فوراً قبل أن تصبح المشكلة أكبر.**

منع السرقه في المشاريع الصغيره و المتوسطه
تأليف الأستاذ محمد عبد الستار السمان أخصائي اجتماعي

كيف تتحقق من هذه المعلومات؟

1. **المقابلة الشخصية: انظر إلى لغة جسده (هل يتوتر عند سؤاله عن وظيفته السابقة؟).**
2. **الاختبار العملي: أعطه مهمة بسيطة (مثل بيع 3 منتجات) وشاهد أداءه.**
3. **السوشيال ميديا: ابحث عن اسمه على فيسبوك أو لينكدإن (قد تكشف صوره أو تعليقاته أشياء مهمة).**

أخطر 3 أشخاص يجب أن ترفضهم فوراً:

1. **من يتهرب من الإجابة عن سبب تركه وظيفته السابقة.**
2. **من يطلب راتباً أولاً قبل أن يجرب العمل.**
3. **من لا يستطيع تقديم مراجع حقيقية.**

تذكر:

- **الموظف السيئ قد يخسرك عملاءك أو يسرقك!**
- **الاستثمار في مقابلة جيدة يوفر عليك آلاف الجنيهات لاحقاً.**

إذا طبقت هذه المعايير، ستختار موظفين مخلصين يُنمون مشروعك بدلاً من تدميره!

ما هي الاسرار التي يفضل عدم معرفتها للموظف مثل الموردين مثلا

إليك أهم الأسرار التي يجب ألا يعرفها الموظفون في مشروعك (مثل محل البقوليات أو الحلويات)، مع شرح كيفية حمايتها:

---

1. مصادر التوريد (الموردين) وأسعار الشراء

- **الخطر:**
  - **قد يتعامل الموظف مباشرة مع الموردين ليبدأ مشروعاً منافساً.**
  - **قد يبيع معلومات الموردين للمنافسين مقابل عمولة.**
- **الحل:**
  - **لا تعطِ الموظف أرقام الموردين أو تفاصيل العقود.**
  - **احتفظ بفاتورة الشراء في مكان آمن (غير متاح للجميع).**

---

2. هوامش الربح الدقيقة لكل منتج

- **الخطر:**
  - **إذا عرف أنك تربح 50% على صنف معين، قد يخبر العملاء ليشتروه من منافسيك.**
- **الحل:**
  - **لا تذكر الأرباح أمام الموظفين.**
  - **استخدم نظام تسعير غير واضح (مثل وضع الأسعار مكتوبة مسبقاً دون مناقشتها).**

---

3. حسابات البنوك وكلمات السر

- **الخطر:**
  - **قد يسرق الأموال أو يحولها لحسابه الخاص.**
- **الحل:**
  - **لا تشارك كروت الصراف الآلي أو كلمات السر مع أي موظف.**
  - **استخدم حسابات منفصلة (حساب للرواتب، حساب آخر للمبيعات).**

---

4. العيوب أو المشاكل في المنتجات (مثل تخزين غير قانوني)

- **الخطر:**
  - **قد يستخدم هذه المعلومات لابتزازك أو الإبلاغ عنك.**
- **الحل:**
  - **لا تذكر أي مخالفات أمام الموظفين.**
  - **تأكد من أن كل المنتجات مرخصة ومسجلة.**

---

5. خطط التوسع أو الاستثمار المستقبلية

- **الخطر:**
  - **قد ينقل الفكرة لمنافسيك أو يسرقها لنفسه.**
- **الحل:**
  - **لا تناقش الخطط طويلة المدى إلا مع الشركاء أو المقربين جداً.**

---

6. العلاقات الشخصية مع العملاء الكبار

- **الخطر:**
  - **قد يتواصل معهم مباشرة ويحولهم لعملائه الخاصين.**
- **الحل:**
  - **لا تعطِ الموظف أرقام عملائك المميزين.**
  - **احتفظ بسجل العملاء الرئيسيين في مكان سري (مثل ملف إكسل مشفر).**

---

7. الثغرات الأمنية في المحل (مثل أماكن عدم وجود كاميرات)

- **الخطر:**
  - **قد يستغل هذه النقاط لسرقة البضاعة أو النقود.**
- **الحل:**
  - **لا تذكر أبداً أماكن ضعف النظام الأمني.**
  - **اجعل الكاميرات تغطي كل الزوايا (حتى لو كانت بعضها وهمية).**

كيف تحمي هذه الأسرار؟

1. **استخدم عقود السرية (NDA): يُوقع الموظف على اتفاق بعدم إفشاء المعلومات.**
2. **قلل الصلاحيات: لا يعرف كل الموظفين كل التفاصيل.**
3. **راقب دون أن تُظهر الشك: استخدم كاميرات وبرامج مراقبة بصمت.**
4. **لا تثق بسرعة: حتى الموظف الودود قد يتحول لمنافس لاحقاً.**

مثال عملي:

- **لو كان لديك مورد يبيع لك العدس بسعر 10 جنيه للكيلو، وبائعك يبيعه بـ 15 جنيهاً:**
  - **لا تخبره أن سعر الشراء 10 جنيه، وإلا قد يشتريه بنفس السعر ويبيعه في مكان آخر!**

تذكر:

"السرية هي سلاحك ضد المنافسة والسرقة.. لا تفرط فيها أبداً!"

بهذه الطرق، تحافظ على قلب عملك بعيداً عن أي مخاطر!

منع السرقه في المشاريع الصغيره و المتوسطه
تأليف الأستاذ محمد عبد الستار السمان أخصائي اجتماعي

هل لي ان افوض العمل وان لا اذهب للعمل مره اخري واتلقي الارباح فقط علي حسابي دون حدوث اي خسائر مثل الشركات الكبري

الجواب المختصر: نعم، يمكنك تحقيق ذلك، لكنه يتطلب نظامًا محكمًا وإدارة ذكية لتجنب الخسائر.

ولكن هناك شروط وتفاصيل يجب أن تعرفها قبل أن تثق بنسبة 100% وتتوقف عن الذهاب إلى العمل. إليك الخطة العملية:

---

1. كيف تفوض العمل وتضمن الأرباح دون خسائر؟

أ. بناء نظام لا يعتمد عليك (مثل الشركات الكبيرة)

- **توثيق كل العمليات:**
  - **ضع كُتيبًا إلكترونيًا أو ورقيًا يشرح بالتفصيل كيفية إدارة المحل (البيع، الجرد، التعامل مع الموردين).**
  - **سجِّل فيديوهات توضيحية للعمليات اليومية (مثل طريقة وزن البضاعة، استخدام الكاشير).**
- **تقسيم المهام بوضوح:**
  - **مدير للمخزون.**
  - **موظف للبيع والكاشير.**
  - **مشرف مالي (محاسب لو كان حجم العمل كبيرًا).**

ب. المراقبة عن بُعد (بدون الحاجة للحضور اليومي)

- **كاميرات مراقبة متصلة بهاتفك (مثل Hikvision أو TP-Link).**
- **برنامج محاسبة ومخازن يُظهر لك كل الحركات (مثل QuickBooks أو Zoho Inventory).**
- **ربط الميزان بالكمبيوتر لتسجيل الأوزان تلقائيًا.**

ج. التحكم في النقود (أهم خطوة!)

- **حساب بنكي منفصل للمحل:**
  - **لا تترك النقود في الصندوق، بل إيداعها يوميًا في البنك.**
  - **استخدم بطاقة صراف آلي محدودة السحب للموظفين (للضرورات فقط).**
- **إيصالات مرقمة لكل عملية بيع (حتى لا تُهدر النقود دون تسجيل).**

---

2. كيف تضمن ألا يُسرقك الموظفون؟

أ. آليات حماية ضد السرقة (مثل الشركات الكبرى)

- **عقود سرية (NDA) وعقوبات قوية في حالة إفشاء الأسرار.**
- **جرد مفاجئ أسبوعي للمخزون والنقود.**
- **مكافأة الموظفين المخلصين ورواتب مجزية لتقليل الدوافع للسرقة.**

ب. اختيار الموظفين بعناية

- **لا توظف أقاربك إلا إذا كانوا جديرين بالثقة بنسبة 100%.**
- **اطلب خلفية عن الموظف (شهادات عمل سابقة، بلاغات جنائية إن أمكن).**

---

3. متى يمكنك الاعتماد الكلي على النظام والابتعاد؟

- **بعد 6 أشهر إلى سنة من التشغيل، إذا:**
  - **كانت كل العمليات مُوثَّقة.**
  - **لا توجد سرقات أو أخطاء كبيرة في الجرد.**
  - **المبيعات ثابتة (أو في تحسن).**

---

4. مخاطر الاعتماد الكامل على الموظفين

- **بعض الأخطاء لن تلاحظها إلا بالحضور (مثل سوء معاملة العملاء).**
- **الموظفون قد يتركون العمل فجأة، مما يتطلب منك العودة مؤقتًا.**
- **المنافسون قد يستغلون غيابك لسرقة عملائك.**

---

5. كيف تفعل مثل ماكدونالدز وستاربكس؟

هذه الشركات تعمل بدون حضور المالك لأن لديها:

1. **أنظمة أوتوماتيكية (برامج محاسبة، كاميرات، جرد آلي).**
2. **موظفون مدربون بدقة.**
3. **عقود صارمة تمنع الفوضى.**

الخلاصة: نعم يمكنك، لكن بشرط

1. **أن تبني نظامًا متكاملاً أولًا.**

منع السرقه في المشاريع الصغيره و المتوسطه
تأليف الأستاذ محمد عبد الستار السمان أخصائي اجتماعي

2.أن تختبره لمدة 6 أشهر على الأقل.

3.أن تظل تراقب عن بُعد حتى لو لم تحضر.

"الاستثمار الناجح هو الذي يعمل دون تدخلك اليومي، لكنه يحتاج منك سنوات من البناء أولًا."

إذا طبقت هذه الخطوات، ستصل إلى مرحلة تستلم فيها الأرباح وأنت في منزلك!

ماذا لي ان افعل اذا اكتشف الموظفين المعلومات و تلاعبو بها وكان العقد لا ينص علي السريه

إذا اكتشف الموظفون معلومات حساسة (مثل الموردين أو هوامش الربح) وتلاعبوا بها وليس هناك عقد سرية (NDA)، فلا تيأس! هناك حلول قانونية وعملية لحماية مصالحك. إليك خطواتك الفعالة:

---

1. التصرف السريع (قبل تفاقم المشكلة)

أ. أوقف التلاعب فورًا

- **غير كلمات السر (حسابات البنوك، برامج المحاسبة، إلخ).**
- **أبعد الموظف المشبوه عن المناصف الحساسة (مثل إدارة المخزون أو الكاشير).**

ب. جمع الأدلة

- **سجل التلاعب عبر:**
  - **لقطات شاشة من برامج المحاسبة (إذا غيَّر بيانات).**
  - **تسجيلات كاميرات المراقبة (إذا باع بيانات سرية).**
  - **شهود من موظفين آخرين أو عملاء (إذا استخدم المعلومات لصالحه).**

---

2. الإجراءات القانونية (حتى بدون عقد سرية)

أ. الاستناد إلى القوانين العامة

- **في معظم الدول، قانون العقوبات يجرم:**
  - **اختلاس الأموال (إذا سرق من المحل).**
  - **إفشاء الأسرار التجارية (حتى بدون عقد NDA).**
  - **التزوير (إذا غيَّر سجلات المحاسبة).**

ب. بلاغ رسمي

- **اذهب إلى الشرطة أو النيابة بكل الأدلة، وقدم بلاغًا ضد الموظف:**
  - **اذكر فيه الخسائر المادية (مثل بضاعة مفقودة، أموال منهوبة).**
  - **أرفق تقارير الجرد التي تثبت العجز.**

ج. مطالبة مدنية

- **يمكنك رفع دعوى تعويض عن الأضرار إذا:**

• استخدم الموظف معلوماتك لصالح منافس.
• سبب خسائر مالية للمحل.

---

3. منع تكرار المشكلة (حلول طويلة المدى)

أ. ضع عقود سرية (NDA) الآن

• أجبر كل الموظفين الحاليين على التوقيع على اتفاقية جديدة تنص على:
  • عدم إفشاء الأسرار (مثل الموردين، هوامش الربح).
  • غرامة مالية أو عقوبة قانونية في حالة المخالفة.

ب. غير نظام العمل

• قلل معرفة الموظفين بالبيانات الحساسة:
  • لا تظهر فواتير الشراء أمامهم.
  • استخدم برامج محاسبة تخفي هوامش الربح (تظهر لهم سعر البيع فقط).

ج. عزز الرقابة

• استخدم برامج مراقبة الموظفين مثل:
  • Time Doctor (لتسجيل نشاط الكمبيوتر).
  • برامج مخازن تُنبهك لأي تعديل غير طبيعي (مثل حذف كميات).

---

4. التعامل مع الموظف المتلاعب

• إذا كان التلاعب بسيطًا (مثل معرفة الموردين دون ضرر):
  • حذره كتابيًا (إنذار موقع).
  • قلل صلاحياته.
• إذا كان التلاعب جسيمًا (سرقة، بيع بيانات):
  • افصله فورًا وأبلغ الشرطة.
  • أبلغ الموردين والعملاء بأنه لم يعد يمثلك (حتى لا يخدعهم).

---

5. دروس للمستقبل

• لا تثق تمامًا بأي موظف (حتى المقربين).
• ضع عقودًا لكل شيء (حتى لو بدا الأمر مزعجًا).
• اجعل نظامك يدار آليًا قدر الإمكان (لتقليل التدخل البشري).

مثال عملي:

• الموقف: موظف اكتشف أنك تشتري السكر من "مورد X" بسعر 10 جنيهات، وبدأ يشتري لنفسه ويبيعه بجانب محلك!
• الحل:

منع السرقه في المشاريع الصغيره و المتوسطه
تأليف الأستاذ محمد عبد الستار السمان أخصائي اجتماعي

1. غير المورد فورًا (لا تشتري من "X" مرة أخرى).
2. أبلغ "المورد X" بعدم التعامل مع هذا الموظف.
3. قدم بلاغًا تجاريًا إذا استمر الموظف في المنافسة غير المشروعة.

الخلاصة:

- الخطأ الأكبر هو الاعتماد على "الثقة" دون توثيق.
- حتى بدون عقد NDA، يمكنك معاقبة المتلاعبين قانونيًا.
- ابدأ اليوم في بناء نظام يحميك من تكرار الكارثة!

"الوقاية خيرٌ من العلاج.. لكن إذا فاتك الوقاية، فاستخدم القانون كسيفك!"

ماذا اذا اصبح الموظف يشتري من نفس المورد وينافسني

إذا اكتشفت أن موظفك يتعامل مع نفس الموردين وينافسك، فهذه جريمة تجارية يمكنك مواجهتها بخطوات قانونية وعملية حاسمة. إليك الخُطط الفعّالة للتعامل مع هذه المشكلة:

---

1. الإجراءات الفورية (لوقف المنافسة غير المشروعة)

أ. قطع العلاقة مع الموظف فورًا

- افصله من العمل إذا كان لا يزال موظفًا لديك (حتى لو لم يكن هناك عقد سرية).
- غيّر جميع كلمات السر (حسابات البنوك، برامج المحاسبة، إيميلات العمل).

ب. إبلاغ المورد بعدم التعامل معه

- اتصل بالمورد شخصيًا وأخبره أن:
  - هذا الشخص لم يعد ممثلًا لك.
  - إذا استمر في البيع له، ستوقف التعامل معه أنت أيضًا (الموردون يخافون من خسارة عملاء دائمين).
- اطلب من المورد توقيع إقرار بعدم البيع لهذا الموظف في المستقبل (إذا أمكن).

ج. مراقبة الأسعار والمنافسة

- تتبع متجر الموظف المنافس (أو الشخص الذي يساعده):
  - هل يبيع بنفس سعرك؟
  - هل يستخدم نفس العروض أو نفس طريقة العرض؟
- سجّل كل الأدلة (صور، فواتير، شهادات عملاء).

---

2. الإجراءات القانونية (لحماية عملك)

أ. بلاغ في النيابة التجارية أو الشرطة

- في معظم الدول، يُعتبر ما يفعله الموظف جريمة تتعلق بـ:
  - إفشاء الأسرار التجارية (حتى بدون عقد NDA، إذا ثبت أنه استغل معلومات حصل عليها أثناء عمله).
  - منافسة غير مشروعة (إذا استخدم اسمك، عملائك، أو شبه منتجاتك).
- مستندات مطلوبة للبلاغ:
  - عقود الشراء من المورد (تثبت أنك العميل الأصلي).
  - كشف رواتب الموظف (يثبت أنه كان يعمل عندك).

- أي رسائل أو تسجيلات تثبت أنه استغل معلوماتك.

ب. دعوى تعويض مدني
- يمكنك رفع دعوى لـ:
  - تعويض عن الأرباح المفقودة بسبب منافسته.
  - منعه قانونيًا من التعامل مع مورديك (حكم قضائي).

ج. إذا كان المورد متواطئًا
- أوقف التعامل معه فورًا، وأبلغه أنك سترفع عليه دعوى تسهيل انتهاك الأسرار التجارية.
- ابحث عن موردين جدد واجعلهم يوقعون على اتفاقيات عدم التعامل مع منافسيك.

---

3. منع تكرار المشكلة في المستقبل

أ. عقود سرية (NDA) وعقود منافسة
- اجعل كل موظف جديد يوقع على:
  - اتفاقية سرية: تمنعه من استخدام أي معلومات حصل عليها أثناء العمل.
  - اتفاقية عدم منافسة: تمنعه من فتح مشروع مشابه في نفس المنطقة لمدة محددة (مثل سنتين).

ب. التحكم في المعلومات الحساسة
- لا تُظهر للموظفين:
  - هوية الموردين أو أسعار الشراء.
  - قوائم العملاء الدائمين.
- استخدم أرقامًا رمزية للموردين (بدلاً من أسمائهم الحقيقية في السجلات).

ج. نظام مكافآت لولاء الموظفين
- حوافز مالية للموظفين المخلصين (مثل عمولة على المبيعات).
- بيئة عمل إيجابية تقلل دوافع الخيانة.

---

4. خطة استراتيجية طويلة المدى

- ابني علاقة حصرية مع الموردين:
  - اطلب منهم توقيع عقود تجعلك العميل الوحيد في منطقتك.
- سجل علامتك التجارية:
  - حتى لا يقلد منتجاتك أو شعارك.
- استخدم التكنولوجيا:
  - برامج محاسبة تُخفي أسماء الموردين (مثل QuickBooks Enterprise).

مثال عملي:

- الموقف: موظفك السابق "أحمد" يشتري السكر من نفس المورد ويبيعه في متجره بجوارك.
- الحل:
  1. أرسل إنذارًا قانونيًا له وللمورد.
  2. غير المورد إلى آخر غير معروف لأحمد.
  3. قدم بلاغًا تجاريًا إذا استمر أحمد في استخدام معلوماتك.

منع السرقه في المشاريع الصغيره و المتوسطه
تأليف الأستاذ محمد عبد الستار السمان أخصائي اجتماعي

الخلاصة:

•لا تتهاون في حماية عملك، حتى لو بدا الموظف "صديقًا".
•القانون معك إذا أثبت أن الموظف استغل معلومات داخلية.
•الوقاية (بالعقود والأنظمة) أرخص من العلاج (المحاكمات).
"في التجارة، الثقة ضرورية.. لكن التوثيق أهم!"